

FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

5 jours

# Mener une négociation commerciale

à partir de 1500 € net de taxe par participant

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Savoir négocier
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Compte Personnel de Formation (CPF)  
Entreprise  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail

\*\* sous conditions

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel  
Mix Learning

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

## MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Admission après réalisation d'un entretien

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## CERTIFICATION(S) DE LA FORMATION

Certificat de Compétences  
en Entreprise

## PROGRAMME DE LA FORMATION

## Découpage par demi-journée :

## 1. Le savoir-faire et les attitudes à développer

## 2. Préparer sa négociation

Identifier les éléments à rechercher

- les informations nécessaires sur le client et sur le marché
- Utilisation des réseaux sociaux et des outils web
- Les comportements clients et la typologie des clients
- Les acteurs en présence : leurs points forts et leurs points faibles
- Définir ses objectifs
- Préparer les arguments et les leviers à utiliser les différents scénarios possibles

## 3. Développer le savoir-faire et les attitudes fondamentaux

- L'écoute : verbale et non verbale
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne

4. Développer le savoir-faire et les attitudes fondamentaux  
(suite)

- Négociation multi-interlocuteurs : repérer le rôle de chacun dans la négociation
- Gérer ses émotions

## 5. Mener l'entretien commercial

- La prise de contact : éléments clé
- Savoir mener l'entretien tout en préservant la relation
- Découvrir les besoins et les attentes du client
- Être à l'écoute du client avec objectivité

## 6. Mener l'entretien commercial (suite)

- Repérer les freins et les points de blocages
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer
- L'impact des mots utilisés

## 7. Négocier

- Identifier les enjeux de la négociation
- Mener efficacement l'entretien de négociation en s'appuyant sur les différents scénarios
- Développer l'assertivité et la compréhension du client
- Savoir faire face aux demandes non acceptables
- Savoir argumenter

## 8. Répondre aux objections du client

- Se préparer à traiter des objections
- Identifier les points de résistance par une écoute active
- Les différentes méthodes pour répondre aux objections
- L'attitude à adopter pour répondre aux objections
- Faire tomber les résistances face au prix

## 9. Conclure la vente

- A quel moment conclure la vente/ la négociation ?
- Détecter les signaux d'accord d'achat
- Les différentes méthodes pour conclure une négociation
- Les méthodes d'aide à la décision
- Investir sur la suite de l'entretien

## 10. Mise en situation

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

## ROUBAIX

Session 1 : du 09/09/2024 au 04/10/2024

